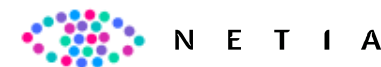


Prognoza na 2013 rok i aktualizacja Długoterminowych Celów
Strategiczno-Finansowych
20 grudnia 2012 r.

N E T I A

Wymagające otoczenie rynkowe w segmencie klientów indywidualnych |



Jak odnotowano już podczas wyników III kw. 2012 r., strategia dla segmentu klientów indywidualnych podlega w tej chwili rewizji ze względu na liczbę wyzwań rynkowych

Perspektywy rozwoju rynku usług głosowych i szerokopasmowych względnie słabe

- Rynek stacjonarnych usług głosowych maleje rocznie o ~6% w ujęciu ilościowym
 - 2,3 mln linii odłączonych w latach 2007-2011¹, kolejne 600 tys. linii może być odłączonych w 2012 roku¹
 - Trwa substytucja usług stacjonarnych usługami komórkowymi, a operatorzy telewizji kablowej prowadzą dosprzedaż stacjonarnych usług głosowych
- Stagnacja na rynku stacjonarnych usług szerokopasmowych
 - +781 tys. nowych przyłączeń w 2008 r.¹ wobec 200 tys. nowych przyłączeń prognozowanych za 2012 r.¹
 - Widoczne w ostatnich kwartałach spowolnienie gospodarcze i mały popyt ze strony gospodarstw domowych o niższych miesięcznych dochodach

Operator zasiedziały znacząco obniżył ceny za usługi głosowe i szerokopasmowe

- Operator zasiedziały kilkakrotnie obniżył ceny i prowadzi agresywne promocje pakietów usług w oparciu o szerokopasmowy dostęp do Internetu
- Wprowadzone w październiku 2012 r. pakiety dla klientów intensywnie korzystających z usług głosowych istotnie przecenione
- W III kw. 2012 r. Netia odnotowała spadek łącznej liczby usług pomimo równoczesnego spadku liczby usług detalicznych u operatora zasiedziałego

Otoczenie regulacyjne pozostawia niewiele miejsca na rentowne pozyskiwanie usług w oparciu o dostęp regulowany

- Rentowność usług ofertowanych poprzez dostęp regulowany staje się zbyt niska aby pokryć koszty niektórych kanałów sprzedaży
- Relatywny wzrost atrakcyjności świadczenia usług poprzez własną infrastrukturę w wyniku poszerzenia, dzięki akwizycji Grupy Dialog, własnej sieci dostępowej

Pełne wdrożenie usług TV i stworzenie silnej propozycji konkurencyjnej wymaga czasu

- Wysoka funkcjonalność usług telewizyjnych Netii oraz kontent porównywalny z telewizjami kablowymi, lecz potrzebne wypracowanie efektywnego modelu konkurencji z sieciami telewizji kablowej
- Operatorzy telewizji kablowej obecnie bardziej zaawansowani pod względem modernizacji sieci i bazy klientów usług telewizyjnych
 - Długoletnie doświadczenie w świadczeniu usług telewizyjnych (świadomość marki, zakup treści multimedialnych)
 - Dominacja w silnie zaludnionych obszarach, na sieci nie objętej regulacją



Prognoza na 2012 r.		Prognoza na 2013 r.	
Liczba usług (RGU) ('000)	2.650	Liczba usług (RGU) ('000)	2.650
Przychody (PLN mln)	2.125	Przychody (PLN mln)	1.925
Skorygowany zysk EBITDA (PLN mln)	600	Skorygowany zysk EBITDA (PLN mln)	525
<i>Marża Skorygowanego zysku EBITDA</i>	<i>28,2%</i>	<i>Marża Skorygowanego zysku EBITDA</i>	<i>27,3%</i>
Skorygowany zysk operacyjny (PLN mln)	125	Skorygowany zysk operacyjny (PLN mln)	65
Nakłady inwestycyjne (wył. integrację) (PLN mln)	270	Nakłady inwestycyjne (wył. integrację) (PLN mln)	225
Skorygowany OpFCF (PLN mln)	330	Skorygowany OpFCF (PLN mln)	300
<i>Powyższa prognoza nie uwzględnia wpływu jednorazowych kosztów operacyjnych oraz nakładów inwestycyjnych związanych z procesem integracji</i>			
Koszty integracji (PLN mln)	do 50	Koszty integracji (PLN mln)	do 10
Nakłady na integrację (PLN mln)	do 30	Nakłady na integrację (PLN mln)	do 35

- Netia jest na dobrej drodze do zrealizowania finansowych elementów prognozy na 2012 r. i prawdopodobnie nieco wyższej liczby usług niż założono powyżej
- Ze względu na słabsze od zakładanych wyniki niektórych parametrów operacyjnych, Netia może rozpoznać w IV kw. 2012 r. odpis aktualizacyjny z tytułu utraty wartości aktywów trwałych, w wyniku którego może zostać odnotowana za cały 2012 r. strata netto
- Proces planowania na 2013 r. został zakończony, w związku z czym Zarząd może przedstawić powyższą prognozę na 2013 r.

Kluczowe czynniki biznesowe na 2013 r. | Stabilne segmenty klientów biznesowych, wzrost synergii integracyjnych, transformacja i stabilizacja segmentu klientów indywidualnych



	Prognoza na 2012 r.	Prognoza na 2013 r.	Zmiana %	Kluczowe czynniki
Liczba usług (RGU) ('000)	2.650	2.650	0,0%	<ul style="list-style-type: none"> Większy nacisk na usługi we własnej sieci Powrót do wzrostu przychodów z usług szerokopasmowych i przyspieszenie sprzedaży usług telewizyjnych, poprawa wyników spodziewana w II poł. 2013 r. Kontynuacja trendu spadkowego dla liczby stacjonarnych usług głosowych przy utrzymaniu 20% udziału w rynku
Przychody (PLN mln)	2.125	1.925	-9,4%	<ul style="list-style-type: none"> Stabilne przychody w segmentach klientów korporacyjnych oraz małych i średnich firm pomimo spodziewanego, po obniżce stawek MTR, negatywnego trendu dla ARPU z usług głosowych Spadek niskomargowych usług terminacji i tranzytu ruchu w segmencie Carrier, związany z obniżką stawek MTR, prowadzi do znacznego obniżenia przychodów Dwucyfrowy spadek sprzedaży w segmencie klientów indywidualnych w wyniku utraty usług w dostępie regulowanym i presji cenowej
Skorygowana EBITDA (PLN mln) <i>% przychodów</i>	600 28,2%	525 27,3%	-12,5% -0,9pp	<ul style="list-style-type: none"> Wzrost synergii oszczędnościowych narastająco o 40 mln PLN częściowo zniwelowany przez nowe pozycje kosztowe dotyczące rozwoju sprzedaży i dystrybucji usług we własnej sieci Wzrost kosztów pozyskania klienta w celu rozwoju usług szerokopasmowych i oferowanych na własnej sieci aby zastąpić usługi utracone w dostępie regulowanym Niższy zysk brutto przy niższym poziomie sprzedaży
Skorygowany zysk operacyjny (PLN m)	125	65	-48,0%	<ul style="list-style-type: none"> Amortyzacja niższa na skutek całkowitego umorzenia niektórych aktywów
Nakłady inwestycyjne (wył. integrację) (PLN mln) <i>% przychodów</i>	270 12,7%	225 11,7%	-16,7% -1,0pp	<ul style="list-style-type: none"> Kontynuowane nakłady inwestycyjne na wybrane projekty NGA Niższe nakłady na urządzenia abonenckie Niższe nakłady na wzrost pojemności szerokopasmowej w sieci
Skorygowany OpFCF (PLN mln)	330	300	-9,1%	

Powyższa prognoza nie uwzględnia wpływu jednorazowych kosztów operacyjnych oraz nakładów inwestycyjnych związanych z procesem integracji
inwestor.netia.pl

Długoterminowe Cele Strategiczno-Finansowe (do 2020 r.) | Zarząd zakłada, że 2013 r.



N E T I A

będzie okresem transformacji do stabilizacji segmentu klientów indywidualnych dzięki koncentracji na usługach we własnej sieci i usługach telewizyjnych; modyfikacja celów

WYCOFANY

Stopniowy wzrost liczby świadczonych usług (RGU)

- Agresywne pozyskiwanie klientów usług BSA i WLR stało się ekonomicznie nieuzasadnione na skutek niedawnych obniżek cen detalicznych
- Cel stał się nieosiągalny, gdyż wzrost liczby wysoko rentownych usług we własnej sieci oraz pakietów usług nie zrekompensuje w pełni w przewidywalnym czasie utraty stacjonarnych usług głosowych oraz usług BSA
- Przywrócenie wzrostu liczby usług szerokopasmowych w 2013 r. będzie wyzwaniem

Liczba usług w przeliczeniu na klienta osiągnie poziom 2,0x

- Możliwy przyspieszony wzrost ze względu na większy nacisk na usługi we własnej sieci Netii
- Modernizacja sieci NGA i bardziej konkurencyjne usługi telewizyjne powinny zwiększyć popularność pakietów

Dalszy wzrost udziałów w wartości stacjonarnego rynku telekomunikacyjnego

- Pozostaje podstawowym celem długoterminowym

Skorygowana marża EBITDA utrzymana w przedziale 27% – 29%

- Cel realny i poparty dobrymi wynikami segmentów biznesowych
- Kluczem do stabilizacji rentowności w średnim terminie będzie wzrost sprzedaży usług świadczonych poprzez własną sieć w segmencie klientów indywidualnych

Relacja nakładów inwestycyjnych do przychodów poniżej 15% podczas modernizacji sieci (2012 – 2013), a potem jej spadek do 10% - 12%

- Zgodnie z założeniami

Relacja Skorygowanego OpFCF do przychodów utrzymana powyżej 12%

- Zgodnie z założeniami

Powyższe założenia nie uwzględniają potencjalnych dalszych akwizycji o charakterze transformacyjnym

- Pomimo wysokiej presji cenowej na rynku telekomunikacyjnym, Netia spodziewa się realizacji wszystkich elementów prognozy na 2012 r.
- Prognoza na transformacyjny 2013 r. odzwierciedla presję cenową i obserwowany odpływ usług głosowych, a równocześnie stawia za cel stabilizację rentowności w segmencie klientów indywidualnych, która ma być osiągnięta poprzez wzrost sprzedaży zarówno usług we własnej sieci jak i usług telewizyjnych
- Segmenty klientów biznesowych powinny zachowywać się stabilnie pomimo negatywnego wpływu redukcji stawek MTR
- Inwestycje w wybrane projekty NGA będą kontynuowane w ramach budżetu dla nakładów inwestycyjnych na 2013 r., pomimo iż jest on niższy o 17% rok-do-roku
- Długoterminowe Cele Strategiczno-Finansowe (do 2020 r.) zostały zaktualizowane aby odzwierciedlić nową sytuację rynkową, natomiast cele finansowe w odniesieniu do utrzymania Skorygowanej Marży EBITDA w przedziale 27% – 29% i Skorygowanego OpFCF powyżej 12% przychodów pozostały niezmiennione
- Zostanie utrzymana elastyczność finansowa Spółki, tak by móc sfinansować potencjalne nowe akwizycje
- Zarząd podtrzymuje cel dystrybucji środków pieniężnych akcjonariuszom na drodze prowadzonego programu wykupu akcji własnych oraz pracuje nad wprowadzeniem propozycji polityki dywidendowej począwszy od 2013 roku

021 ENUNJENY

N E T I A